

RESUMEN EJECUTIVO

PLATICANDO CON GRADUADOS:

EXPERIENCIAS Y PERSPECTIVAS DE LOS PARTICIPANTES DEL PROGRAMA EDUCATIVO PARA AGRICULTORES (PEPA) DE LA ASOCIACIÓN DE ENTRENAMIENTO EN AGRICULTURA Y EL SUELO Y LA INCUBADORA DE NEGOCIOS PARA LA PEQUEÑA GRANJA

DICIEMBRE DE 2011



Este proyecto es apoyado por el agricultor de inicio y de Desarrollo Ganadero
Programa del Instituto Nacional del USDA de Agricultura y la Alimentación, Grant
2009-49400-06025.

RESUMEN DE LOS HALLAZGOS CLAVES DE LA EVALUACIÓN 2010-11 LLEVADA A CABO POR EL INSTITUTO PARA ESTUDIOS RURALES DE CALIFORNIA

La Asociación para Entrenamiento en Agricultura y el Suelo (ALBA; Agriculture and Land-Based Training Association) es una organización sin fines de lucro ubicada en el Condado de Monterey, California. El objetivo predominante de ALBA es el de “cultivar agricultores orgánicos” al crear nuevos agricultores y líderes en agricultura, desarrollando alternativas de comercialización y oportunidades para agricultores con recursos limitados y a pequeña escala, y protegiendo los recursos naturales y mejorando la biodiversidad.

Para alcanzar este objetivo, la ALBA opera una variedad de programas. En el núcleo de los programas de la ALBA se encuentra el Programa Educativo para Agricultores, o PEPA y la Incubadora de Negocios para la Pequeña Granja, los cuales tienen la intención de proporcionar a los participantes el conocimiento, las habilidades y los recursos necesarios para establecer un negocio agrícola pequeño exitosamente. Históricamente la audiencia objetivo del programa son los granjeros latinos inmigrantes limitados de recursos y socialmente en desventaja que aspiran a convertirse en agricultores. Sin embargo, en 2008, la ALBA expandió su audiencia para incluir a agricultores aspirantes que no califican como socialmente en desventaja según las definiciones de la USDA con un objetivo de 80% de registrados siendo familias de bajos ingresos o de muy bajos ingresos. Se registran aproximadamente 25 personas cada año en el programa y el objetivo de bajos ingresos se cumple cada año desde el 2008.

El PEPA es un programa de educación y entrenamiento intensivo de seis meses que incluye instrucción en salones de clase y entrenamiento en campo. El curso cubre:

- Prácticas de producción orgánica
- Planeación de cultivo
- Uso y mantenimiento de equipo agrícola
- Métodos de irrigación
- Planeación de negocios y administración de pequeñas empresas
- Comercialización y comunicaciones

La Incubadora de Negocios para la Pequeña Granja es un programa de incubación de negocios en el cual los graduados del PEPA pueden establecer y desarrollar una pequeña granja en un ambiente de bajo riesgo. El programa incluye:

- Disminuir el subsidio de rentas de tierra por hasta seis años
- Acceso a equipo agrícola básico mediante el pago de cuotas

- Acceso a agua de irrigación mediante pago de cuotas a través de un sistema de irrigación compartida
- Asistencia técnica y para el desarrollo de negocios continua

Adicionalmente, la ALBA opera ALBA Organics, una iniciativa social de negocios que cuenta con un distribuidor de frutas y verduras frescas y educación en comercialización para los participantes del programa, graduados y otros agricultores pequeños en la región.

OBJETIVOS DE EVALUACIÓN

Esta evaluación se inició para evaluar los esfuerzos de la ALBA para mejorar las oportunidades de negocios y educación e impactar en el éxito de agricultores principiantes y socialmente en desventaja. Además, evaluamos el diseño e implementación del programa para identificar áreas a mejorar de manera que la ALBA pueda refinar y mejorar el PEPA.

Los objetivos específicos de esta evaluación incluyen lo siguiente:

- Determinar hasta qué punto la ALBA ha proporcionado una oportunidad para agricultores principiantes y socialmente en desventaja para obtener acceso a recursos agrícolas y asistencia para el desarrollo de negocios.
- Evaluar el nivel de satisfacción con el PEPA entre los graduados del programa.
- Identificar retos y barreras para operar un negocio agrícola y los factores que evitan que algunos de los graduados del programa inicien un negocio agrícola.
- Destacar las áreas específicas que pueden requerir mayor atención en el plan de estudios del programa y áreas en las que la ALBA puede mejorar su programa.
- Identificar hasta qué punto la ALBA ha tenido un impacto en los residentes de minoría con recursos limitados, quienes son principalmente granjeros, proporcionando oportunidades para estos miembros de la comunidad.
- Resaltar las mejores prácticas para aquellas organizaciones que proporcionan educación a agricultores principiantes y socialmente en desventaja.

MÉTODOS

Para obtener un mayor entendimiento del impacto del PEPA y de la experiencia de los participantes del programa, la ALBA contrató al Instituto para Estudios Rurales de California (CIRS; California Institute for Rural Studies) para que lleve a cabo una evaluación externa. Esta evaluación le da seguimiento a una evaluación base llevada a cabo por el CIRS en 2005. El CIRS llevo a cabo 60 entrevistas con graduados del programa entre los meses de mayo a diciembre de 2010. Aunque las entrevistas a profundidad proporcionaron un

cúmulo de información sobre la experiencia de los participantes en el PEPA, la evaluación se limita a este único método de indagatoria. Las perspectivas individuales no necesariamente toman en consideración la información contextual que es desconocida para el participante. Por lo tanto, sin las fuentes de información independientes adicionales no es posible hacer conclusiones sobre el programa más allá del alcance de las experiencias del participante.

RESUMEN DE HALLAZGOS PRINCIPALES

RESULTADOS CLAVES

Operando un Negocio Agrícola

- Basados en las entrevistas con 60 graduados del programa, ligeramente más del 50% (31) de los graduados reportaron operar un negocio agrícola. El número de años reportados por los agricultores operando un negocio agrícola van desde un mínimo de seis meses hasta un máximo de 22 años, con un promedio de 4.6 años y una media de tres años. Doce agricultores han estado en el negocio por cuatro años o más.
- Diecinueve (61%) de los 31 agricultores proporcionaron cifras de ingresos de la granja del año anterior. Basados en estas cifras, el ingreso promedio de la granja fue de \$32,026, con un ingreso medio de \$30,000. El ingreso mínimo reportado fue de \$500 y el máximo reportado fue de \$125,000.
- Setentaicuatro por ciento de los agricultores reportaron obtener ganancias de sus granjas. Poco más de un tercio de quienes reportaron una ganancia indicaron que les tomó tres años obtener una ganancia. Casi un cuarto de los agricultores obtuvieron una ganancia antes del primer año.
- La mayoría de los agricultores que respondieron tenían otro trabajo relacionado a la agricultura además de operar sus granjas. Mientras que ocho (26%) agricultores operaban su negocio agrícola a tiempo completo y no tenían otro trabajo, entre ellos, sólo tres indicaron que el 100% del ingreso de su familia venía de su granja. De manera contraria, doce (40%) agricultores indicaron recibir menos del 25% de sus ingresos familiares de la agricultura.
- Entre los 29 graduados del PEPA que indicaron que actualmente no operaban un negocio agrícola independiente, 9 (31%) reportaron haber tenido un negocio agrícola en el pasado. Y 52% de todos los que respondieron que no son agricultores tienen planes para iniciar un negocio agrícola. Ocho que no son agricultores indicaron obtener mejoras en el trabajo desde que participaron en el programa.

Acceso a Tierra

- Treintainueve graduados trabajaban en agricultura o trabajaron en agricultura en la ALBA. Su extensión promedio en acres cultivadas por agricultores van desde un mínimo de ½ acre hasta un máximo de 20 acres, con un promedio de 4.8 acres y una media de 3.5 acres.
- El número total de acres actualmente siendo cultivadas por agricultores es de 149, con 87 acres cultivadas en la ALBA y 62 acres rentadas o siendo propiedad aparte de la ALBA.
- Setenta y siete por ciento de los agricultores que respondieron han incrementado su extensión de cultivo con el tiempo mientras que un 29% de los agricultores han disminuido su extensión cultivada de su máximo.
- Casi un tercio (10) de los agricultores reportaron cultivar tierra aparte de la ALBA. Cinco (16%) de los agricultores eran propietarios de la tierra que cultivaban.

Acceso a Mercados

- Veinte (65%) de los agricultores que respondieron comercializaban su producto a través de ALBA Organics con ocho (40%) agricultores comercializando el 100% de su producto a través de ALBA Organics. Cuarenta y ocho por ciento de todo el producto fue comercializado a través de ALBA Organics.
- Sesenta por ciento (23) de los agricultores que respondieron habían obtenido acceso a otros canales de comercialización aparte de ALBA Organics, incluyendo mercados agrícolas, otros mercados directos y distribuidores de mayoreo. Casi la mitad (48%, 15) de los agricultores vendieron su producto usando una estrategia de comercialización diversificada.

Financiamiento Agrícola

- Cinco (16%) agricultores reportaron recibir créditos comerciales para financiar sus operaciones agrícolas. Sólo tres agricultores reportaron la institución que proporcionó el crédito; dos agricultores recibieron créditos de la Corporación para el Desarrollo Rural Costero de California (California Coastal Rural Development Corporation) y un agricultor recibió un crédito del Programa de Crédito y Educación para Negocios de las Mujeres (Women's Business Education and Loan Program) de la Corporación para el Desarrollo Comunitario El Pájaro (El Pájaro Community Development Corporation).

Otros Resultados

- Algunos graduados reportaron otros resultados positivos después de participar en el programa PEPA. Un tercio de los graduados reportaron un incremento en la autoestima y 25% reportaron un incremento en la capacidad para manejar finanzas. Diez graduados reportaron mejoras en su estatus de vivienda. Al contrario, cinco graduados reportaron cambios negativos incluyendo pérdida del trabajo o casa; sin embargo, tres de estos graduados reconocieron específicamente que la desaceleración económica contribuyó a sus pérdidas.

DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA

En general el PEPA cumple con las expectativas de los participantes. Sesenta y seis por ciento de los graduados reporta ingresar al programa PEPA con la meta de volverse agricultores independientes con poco más del 50% alcanzando esa meta. Ochenta y dos por ciento de todos quienes respondieron sintieron que el programa les ayudó a alcanzar sus objetivos al ingresar al programa. Adicionalmente, más de dos tercios de todos quienes respondieron reportaron sentirse “muy preparados” (22, 37%) o “lo suficientemente preparados” (19, 32%) para operar un negocio agrícola.

Teoría en el Salón de Clase e Información Educativa

En general, la experiencia en el salón de clase y el contenido educativo del programa fueron bien recibidos por los participantes. Entre todos los componentes del programa, el conocimiento obtenido (información y teoría) fue el beneficio citado más frecuentemente del PEPA. Algunas áreas que los participantes sienten que necesitan más atención incluyen: control de plagas, comercialización, irrigación y teoría orgánica.

Muchos participantes reconocieron el valor de la experiencia práctica en campo que recibieron en el curso del PEPA. Sin embargo, un gran número de participantes hicieron énfasis en que les hubiera gustado más experiencia práctica en el programa.

Algunas pocas áreas adicionales que frustraron a algunos participantes respecto al diseño del programa incluyen problemas de traducción, limitaciones en la alfabetización, diferencias en los niveles de experiencia agrícola y los tiempos del curso.

Incubadora de Negocios para la Pequeña Granja: Acceso a Tierra y Recursos

La experiencia de quienes respondieron al rentar tierra de la ALBA fue variable. Un poco más de la mitad de todos los graduados que respondieron quienes arrendaron tierra de la ALBA sintieron que su experiencia rentando tierra de la ALBA fue positiva, mientras que un tercio proporcionó comentarios negativos sobre su experiencia, y algunas personas tenían

sentimientos encontrados sobre su experiencia. Un tercio (20, 4 agricultores y 16 no agricultores) de los graduados que participaron en la encuesta indicaron que no arrendaron tierra a la ALBA. Algunas de las razones proporcionadas por los participantes para no arrendar tierra a la ALBA incluyen: una ubicación y tiempos inconvenientes y falta de disponibilidad, conflicto o frustración con el personal, falta de soporte o seguimiento a través de la ALBA, costo alto, riesgo, mala tierra o mucha plaga, no hay suficiente apoyo en mano de obra, ya tenían tierra, ofertas de trabajo y que no estaban interesados.

La asistencia técnica es una de las áreas que quienes respondieron consideraron que necesita mejoras. Mientras que pocos de los que respondieron expresaron su agradecimiento por la asistencia técnica que recibieron en la ALBA, varios de los que respondieron enfatizaron la necesidad de más asistencia técnica mientras cultivaban en la Incubadora de Negocios para la Pequeña Granja, especialmente para graduados recientes. Algunos agricultores mencionaron la necesidad de más asistencia en control de plagas.

La asistencia con la comercialización fue una de las áreas más citadas a la que los participantes les gustaría haber tenido más soporte de la ALBA. Mientras que algunos de los que respondieron comentaron que encontraron útil la asistencia en comercialización de la ALBA, muchos participantes expresaron inquietudes respecto a la extensión y la calidad de la asistencia en comercialización proporcionada.

Sólo nueve agricultores (29%) reportaron buscar ayuda de una agencia externa por asistencia técnica y la mayoría de los agricultores que reportaron utilizar los servicios de agencias externas fueron estudiantes “no tradicionales” (anglos y que no están socialmente en desventaja) en el programa. Además, solo tres estudiantes “tradicionales” reportaron utilizar los servicios de agencias externas.

ADMINISTRACIÓN DEL PROGRAMA

Muchos de los participantes de la encuesta expresaron gratitud y aprecio por el programa y por el trabajo duro en nombre del personal del programa. Por otro lado, varios de los participantes mostraron inquietudes respecto a la implementación del programa. Algunas de las inquietudes expresadas por los participantes incluyen: la falta de pericia y experiencia del personal en agricultura, falta de disponibilidad del personal, les dio la impresión de que el personal de la ALBA no estaban muy interesados o comprometidos con el programa (especialmente respecto al acceso a tierra y a ALBA Organics). Algunas de las percepciones de inequidad respecto a ALBA Organics pueden tener que ver con una relación poco clara entre la ALBA, ALBA Organics y el PEPA. Además de aclarar el rol de ALBA Organics, algunos participantes señalaron la necesidad de una mayor comunicación en el programa en general.

LECCIONES APRENDIDAS

Retos y Barreras para operar un Negocio Agrícola

Quienes respondieron reportaron numerosos retos y barreras asociadas con el operar o iniciar un negocio agrícola. Muchos de los mismos retos de los agricultores también sirven como barreras para los no agricultores, incluyendo:

- Comercialización (conocimiento y acceso)
- Acceso a recursos financieros
- Acceso a tierra
- Falta de experiencia práctica
- Falta de conocimiento y habilidades en producción
- Control de plagas
- Nivel de riesgo involucrado al iniciar un negocio
- Mano de obra

Entre los retos adicionales citados por los agricultores incluye el control de hierbas y tiempos de producción. Para los no granjeros, las barreras adicionales mencionadas incluyen:

- Falta de tiempo para dedicarlo a la agricultura (debido al trabajo)
- Falta de capacidad para comunicarse en inglés
- Falta de ayuda o socio
- Falta de conocimiento sobre métodos de irrigación

Factores que Contribuyen al Éxito como Agricultor

De acuerdo a los agricultores que respondieron, los factores más importantes que contribuyeron al éxito como agricultor incluyen: familia, mercados, conocimiento y habilidades. Basados en la información de la entrevista, los factores adicionales que parecen contribuir a resultados exitosos como un agricultor entre todos los participantes del PEPA incluyen:

- Interés en la agricultura y en los objetivos mencionados para participar en el programa PEPA.
- Mantener un trabajo relacionado a la agricultura además del negocio agrícola.
- Apoyo familiar
- Acceso a capital mediante ahorros personales y fuentes informales como amigos y

familiares

- Deseo de dedicarse a tiempo completo a la operación de su granja sin importar si se tiene un segundo trabajo
- Comercialización diversificada y/o estrategia de comercialización directa
- Obtener acceso a parcelas pequeñas bajo arrendamiento o en venta

NECESIDADES IDENTIFICADAS Y SOPORTE NECESARIO

- Mayor asistencia para acceder a financiamiento (formal e informal)
- Mayor asistencia para obtener acceso a mercados aparte de la ALBA
- Oportunidades de experiencia práctica durante el curso
- Mayor asistencia técnica
- Mayor asistencia para obtener acceso a tierra
- Oportunidades de desarrollo de habilidades a largo plazo
- Mayor asistencia en el desarrollo de habilidades y cultura de negocios y navegación lingüística.

RECOMENDACIONES DE LOS PARTICIPANTES

- Más oportunidades de aprendizaje práctico en el curso
- Desarrollar un componente de comercialización práctica más completo en el programa
- Mayor comunicación, transparencia, claridad en la administración del programa PEPA y el rol de ALBA Organics
- Desarrollar un comité de revisión o de vigilancia que actúe como un intermediario entre los agricultores y el personal.
- Mayor acceso a capital mediante un programa de ayuda financiera
- Mayor soporte a largo plazo para los graduados del programa
- Tratar diferentes estilos de aprendizaje (necesidades) y niveles de experiencia
- Énfasis adicional en el contenido y el diseño del curso

Para obtener una copia del reporte completo, contacte a:

